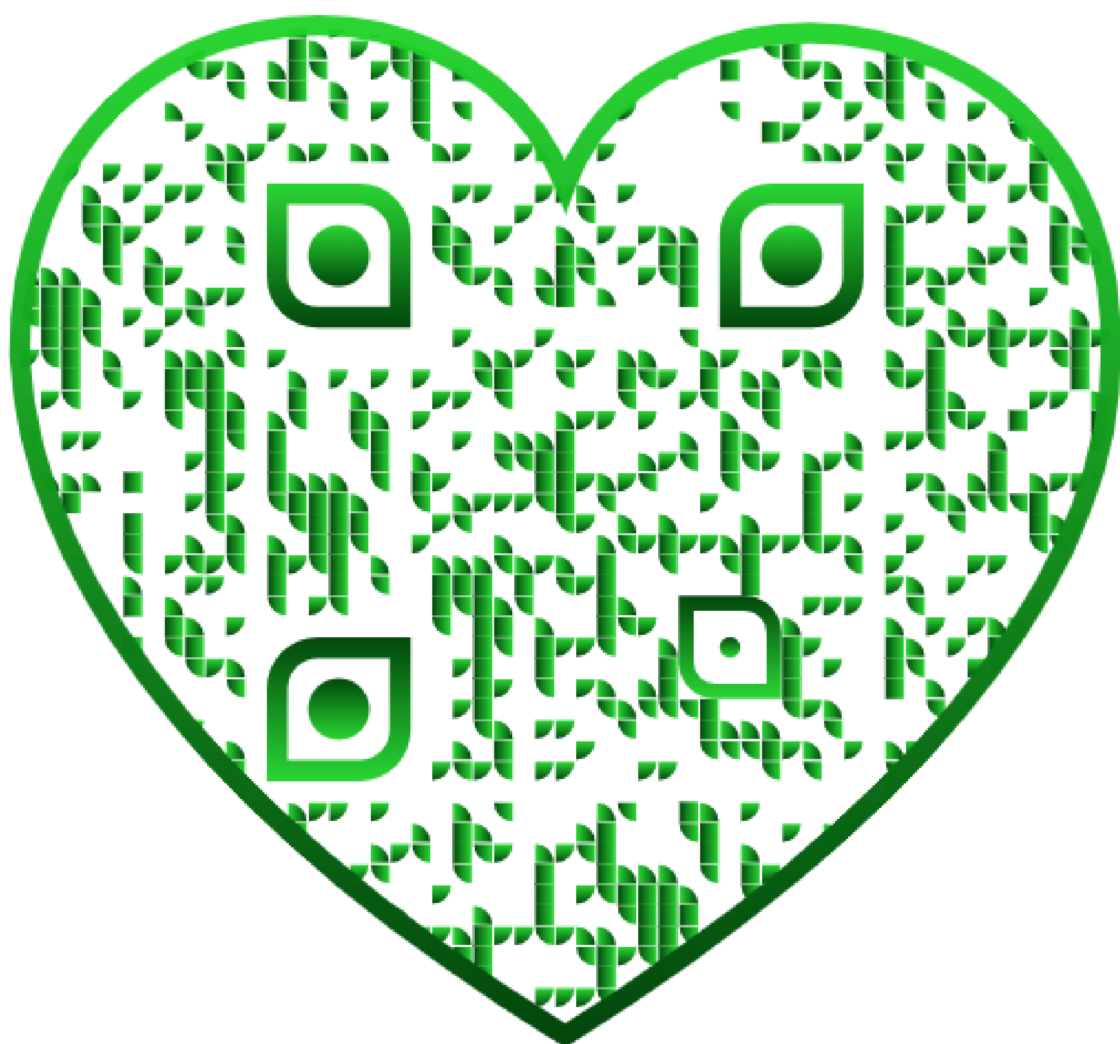


FERNANDO M. MOREIRA

O PODER DA LINGUAGEM CORPORAL

"Como Ler e Fazer Movimentos Corporais Para Um Sucesso Máximo"



O Poder Da Linguagem Corporal

"Como Ler e Fazer Movimentos Corporais

Para Um Sucesso Máximo"

A linguagem corporal é o modo silencioso ou não-verbal de comunicação que fazemos em cada aspecto da nossa interação com outra pessoa.

É como um espelho que nos diz o que a outra pessoa pensa e sente, em resposta às nossas palavras ou ações. A linguagem corporal envolve gestos, maneirismos, e outros sinais corporais.

Você acredita que, em situações reais, 60% a 80% das mensagens que transmitimos a outras pessoas são transmitidas através de linguagem corporal e quea comunicação verbal representa apenas 7% a 10%?

A nossa capacidade de usar a linguagem corporal de uma forma positiva e de ler as mentes de outras pessoas através da sua linguagem corporal separa os homens dos meninos (ou as mulheres das meninas), e pode ser uma ferramenta poderosa para o desenvolvimento global da nossa personalidade.

Imagine criar uma boa impressão no trabalho, negócios e amor, por ser um entendido nesta matéria de estudo invulgar, mas poderosa. É a ferramenta não mencionada para uma vida de sucesso.

Portanto, leia e descubra como você pode ler e utilizar a linguagem corporal - a linguagem secreta mais utilizadae ainda assim amais incompreendida do mundo.

Me chamo Fernando Maciel Moreira, tenho 50 anos, sou engenheiro civil formado pela PUC-MG e MBA em Gestão Empresarial pela FGV. Atuo também como empreendedor digital como afiliado e produtor. Atuo no mercado financeiro como investidor e produtor de conteúdos.



O Poder Da Linguagem Corporal

Fernando Moreira



FERNANDO MOREIRA

O PODER DA LINGUAGEM CORPORAL

"Como Ler e Fazer Movimentos Corporais Para Um Sucesso Máximo"

Autor: Fernando M. Moreira

O Poder Da Linguagem Corporal

Introdução

Você já ouviu falar do conceito de linguagem corporal?

Lembrei-me de um jogo de basquete, quando o locutor disse: “Air Jordan usou um bocadinho de linguagem corporal para encestar a bola, quando ele lancou a bola.”

Ele quis dizer que o jogador moveu os seus quadris para os lados, como se estivesse a usar o controlo da mente, de modo a que a bola fosse em direcção ao cesto.

Este é apenas um dos inúmeros exemplos de linguagem corporal que fazemos e aplicamos nas nossas vidas de vez em quando, consciente ou inconscientemente.

O que é a linguagem corporal?

A linguagem corporal é o modo silencioso ou não-verbal de comunicação que fazemos em cada aspecto da nossa interação com outra pessoa.

É como um espelho que nos diz o que a outra pessoa pensa e sente, em resposta às nossas palavras ou ações. A linguagem corporal envolve gestos, maneirismos, e outros sinais corporais.

Você acredita que, em situações reais, 60% a 80% das mensagens que transmitimos a outras pessoas são transmitidas através de linguagem corporal e quea comunicação verbal representa apenas 7% a 10%?

A nossa capacidade de usar a linguagem corporal de uma forma positiva e de ler as mentes de outras pessoas através da sua linguagem corporal separa os homens dos meninos (ou as mulheres das meninas), e pode ser uma ferramenta poderosa para o desenvolvimento global da nossa personalidade.

Imagine criar uma boa impressão no trabalho, negócios e amor, por ser um entendido nesta matéria de estudo invulgar, mas poderosa. É a ferramenta não mencionada para uma vida de sucesso.

Portanto, leia e descubra como você pode ler e utilizar a linguagem corporal - a linguagem secreta mais utilizadae ainda assim amais incompreendida do mundo.

Capítulo 1
Leia os Sinais

Usamos a linguagem do corpo todos os dias nas nossas vidas para conseguir transmitir a nossa mensagem, para conseguir feedback positivo nas nossas vidas, e para obter o que queremos.

Nós usamos essa linguagem o tempo todo, mas podemos não estar cientes disso. Além disso, essa linguagem não envolve somente a boca, mas também todo o corpo.

Você consegue imaginar o poder tremendo de usar esta linguagem? Com ele, você vai ser capaz de interpretar as emoções de outras pessoas, mesmo que elas não estejama expressá-las diretamente.

Você também será capaz de modificar o seu comportamento para se adaptar às situações. Você vai fazer com que as pessoas gostem e confiem si. O que as palavras não podem fazer, a linguagem corporal pode.

Neste capítulo, vamos explorar os gestos corporais ou movimentos diversos veiculados por pessoas em diferentes cenários.

Comecemos

Sugerindo Interesse

É importante saber se as pessoas estão interessadas no que você está a dizer, caso contrário, você está apenas a desperdiçaro seu tempo.

Imagine que você é um professor de química. Você sempre se interessou por química, logo você assume que os seus alunos sentem o mesmo.

Mas estarão eles realmente interessados?

Serão os seus métodos de ensino suficientemente bons para despertar o interesse dos seus alunos?

A menos que você possa reconhecer os diferentes sinais do corpo que os seus alunos estão a transmitir, você nunca saberá como eles se estão a adaptar ao tema.

E a menos que você descubra se estar continuamente a olhar para si, sem pestanejar é um sinal de interesse ou uma indicação de estar na terra dos sonhos, você simplesmente não pode tomar as medidas necessárias para se ajustar às suas necessidades de aprendizagem.

Aqui estão alguns dos movimentos exibidos por pessoas que estão interessadas no que você está a dizer:

- Elas mantêm contato visual mais de 60% do tempo. Quanto mais abertos os olhos estão, mais interessada a pessoa está. Na verdade, a pessoa mantém mais contato visual quando ouve do que quando fala.
- As cabeças estão inclinadas para a frente.
- Elas estão a abanar as cabeças. Esta ação significa que eles estão a cncordarconsigo. Isto significa que eles estão atentos e a ouvir.
- Os seus pés estão a apontar para si.
- Elas sorriem frequentemente. Mas tome nota, nem todos os sorrisos transmitem o mesmo sentimento. Um sorriso oblongo não é genuíno.

  Ele é usado para mostrar cortesia, mas não necessariamente felicidade ou simpatia. Os lábios são retidos completamente para trás a partir dos dentes superiores e inferiores, formando a forma oblonga.

  Este é geralmente o sorriso que muitas pessoas apresentam quando eles fingem para desfrutar de uma piada sem graça.

Indicações de que eles estão mais abertos a concordar consigo

Quando você era criança, você tentou decifrar o que as expressões faciais dos seus pais queriam dizer quando você lhes pedia para lhe comprar um brinquedo novo ou para levá-lo à Disneylândia?

Uma cara carrancuda provavelmente seria um “Não!”

Mas um aceno de cabeça você faria saltar de alegria.

À medida que envelhecemos, torna-se uma necessidade ser capaz de detectar se as outras pessoas vão concordar com a nossa decisão ou proposta.

Esta é uma habilidade que irá ajudar os negociadores, funcionários e até mesmo os apaixonados a ter sucesso nos seus empreendimentos, porque eles serão capazes de mudar a sua abordagem suficientemente cedo para se ajustar a uma situação específica.

Há certos indícios para indicar se as pessoas estão mais receptivas em aceitar as suas idéias.

Alguns deles são:

- As suas mãos estão sobre a mesa.
- As suas mãos estão abertas. Isto também indica autenticidade.
- Se eles estão a mexerno queixo, elas estão a pensar. Elas podem

concordar consigo depois de uma avaliação cuidadosa.

• As cabeças estão inclinadas para a frente.

• Elas estão a abanar as cabeças.

• As suas pernas são espaçadas uma da outra.

• Elas sorriem frequentemente.

• Eles desabotoam os casacos. Isso indica simpatia e vontade de colaborar consigo.

• Elas colocam as mãos no peito. Isso significa abertura e transmite sinceridade, honestidade ou dedicação. No entanto, uma mulher colocar as mãos no peito é uma posição defensiva e pode indicar que ela está surpresa ou admirada.

Indicações que as pessoas estão a pensar

As pessoas pensam o tempo todo. Mas pessoas diferentes fazem movimentos corporais diferentes com base no tipo e intensidade do seu pensamento. Algumas dessas ações são descritas abaixo:

• Elas mexem no queixo. Isto significa que elas estão a avaliar as vantagens e desvantagens da proposta / ideia que está a ser apresentada.

• Elas tiram os seus óculos, e após isso podem (1) limpá-los, ou (2) colocar a ponta da astena boca. Elas estão a tirar algum tempo para pensar sobre as coisas. Uma aste na boca também pode indicar que elas precisam de mais detalhes e estão dispostas a ouvir.

• Elas estão a apertar a cana do nariz, provavelmente com os olhos fechados. Pessoas que fazem isto estão envolvidas num pensamento muito profundo. Elas podem estar envolvidas numa situação difícil, onde elas estão conscientes das consequências que podem ocorrer como resultado de tomar decisões cruciais.

• Elas colocaram a palma da mão abaixo do queixo, o dedo indicador apontado e estendido ao longo do rosto, e os outros dedos colocados abaixo da boca. Este gesto mais provavelmente indica pensamentos que estão a criticar ou contrariar outras pessoas.

• Elas andam com a cabeça baixa e mãos atrás das costas. Pessoas que caminham desta forma estão, provavelmente, preocupadas com os seus problemas, e elas estão a pensar em maneiras de resolvê-los.

Indicações que as pessoas estão frustradas / Desanimadas

Um treinador de basquetebol, cuja equipa perde por um ponto pode dizer "Aaarrrrrrr!" Ou ele pode apenas manter a calma enquanto faz certos movimentos com o corpo que indicam como ele está decepcionado. Aqui estão algumas dicas que indicam frustração.

• Coçar / esfregar o cabelo ou a parte de trás do pescoço.

• Você ouve muitas vezes a palavra "Tsk".

• Eles dão pontapés no ar ou no pó.

Indicações que as pessoas estão orientadas para a ação

As pessoas que são orientadas para objectivos e altamente motivadas podem ser reconhecidasnão só pela forma como falam. Na verdade as suas ações falam mais alto.

• Elas caminham a um ritmo rápido, enquanto abanam os braços livremente.

• Elas colocam as suas mãos nas ancas, geralmente com as pernas afastadas.

• Eles andam com as mãos nas ancas. Isto pode indicar um fluxo de vitalidade no momento, mas pode ser seguido por lentidão.

Indicações que as pessoassão Defensivas / Escondem algo

A boca pode guardar um segredo, mas certos gestos podem indicar que as pessoas estão a esconder alguma coisa que não querem que os outros descubram, tais como:

• Elas andam com as mãos em seus bolsos.

• Elas cruzam os braços.

• Elas escondem as mãos de qualquer forma que possam.

Indicações de Tédio

Imagine que o seu chefe está a fazer uma apresentação e todos os funcionários são obrigados a ouvir. Você nota que muitos deles estão a clicar a sua caneta, a bater os pés, e a rufar os dedos.

Após a reunião, ouve-se o chefe perguntar:

"Gostaram da apresentação?"

Elas dizem:

"Com certeza!"

Mas você percebe mais além.

As suas ações indicam o quão aborrecida as pessoas estão.

É bom conhecer a linguagem corporal, não é?

Alguns sinais transmitidos por pessoas que estão entediadas e desinteressadas incluem:

- • Cabeça apoiada na palma da mão, muitas vezes acompanhada de olhos caídos.
- • Elas mostram desatenção olhando para um espaço em branco (sem piscar os olhos) ou olhando em redor com frequência.
- • Eles estão a puxar as orelhas. Isto também pode significar que eles querem interromper enquanto outra pessoa está a falar.
- • Elas estão a clicar uma caneta sem parar.
- • Elas estão a bater as mãos ou os pés.
- • Elas bocejam incessantemente.
- • Os seus pés ou outras partes do corpo estão a apontarpara a saída, como se eles estivessem muito ansiosas para sair.
- • Elas movem-se sem parar nos seus assentos. Isto também pode significar que elas não estão confortáveis ou à vontade, ou simplesmente que podemestar exaustos.
- • Elas cruzam as pernas e constantemente mexem o pé num movimento muito leve (especialmente feito por mulheres).

Se é você que está a fazer a apresentação e você discerniu que o público está a exibir sinais de tédio, não comece a falar mais rápido ou mais alto.

Contenha-se de fazer tal, mesmo que o seu instinto lhe diga para fazer isso. Em vez disso, diga "Esperem lá. Eu sinto que estou a perder a vossa atenção. O que se passa?" Ouça o que eles têm a dizer. Você pode descobrir o que realmente os está a impedir de o acompanhar.

Sinais de Excitação Transporte ou Juros

Se você tem passado pela experiencia de conseguir uma promoção, receber um presente especial, ou vencer um concurso, eu aposto que você fez alguns dos atos feitos por pessoas excitadas quando descobrem pela primeira vez a sua sorte. Alguns dos movimentos feitos por pessoas entusiasmadas incluem:

- • Elas esfregam as palmas das mãos uma contra a outra.
- • Elas batem palmas.
- • As cabeças estão inclinadas para a frente.
- • Cruzam os dedos (normalmente com a esperança de que algo grande

ou especial vai acontecer).

Sinais de Confiança / Autoridade / Poder

Pessoas com um alto grau de auto-confiança são normalmente mais prováveis de serem bem-sucedidas do que aqueles que têm baixa auto-estima.

Além disso, aqueles que exibem autoridade ou domínio geralmente ficam por cima porque subconscientemente fazem as outras pessoas sentirem-se mais fracas. Então, como é que elas se movem?

- Elas mantêm contato visual firme e raramente olham para outras partes do corpo abaixo do nariz.
- Falam com uma baixa frequência, a um ritmo lento, a voz moldada para baixo.
- Queixo inclinado para cima.
- Peito projetado para fora.
- Elas mantêm uma postura ereta, seja em pé ou sentadas.
- Elas sentam-se em sentido inverso, com as costas da cadeira a servir como apoio ou escudo. As pessoas que se sentam nesta posição são conhecidas por ser mandonas e agressivas.
- As suas mãos estão apertadas atrás das costas.
- As suas mãos estão colocadas ao lado das ancas.
- Os seus pés estão em cima da mesa.
- Têm um aperto de mão firme, com as palmas a apontar para baixo.
- Elas inclinam-se para trás com as duas mãos a apoiar a cabeça.
- Elas movem-se com precisão e sem hesitação.
- Elas caminham solidamente com fortes balanços de braços.
- Eles juntam as pontas dos dedos de ambas as mãos (dedo mínimo de ambas as mãos unidas, dedo anelar de ambas as mãos unidas, e assim por diante). As palmas de ambas as mãos não estão em contacto uma com a outra. Quanto mais as mãos estão elevadas, mais confiantes as pessoas são.
- Elas estendem uma perna sobre o braço da cadeira onde estão sentadas. Quando eles fazem isto, também pode significar que eles estão apáticos, desinteressados ou indiferentes. Eles podem estar a apresentar a atitude “eu não me importo”.

Além disso, você pode declarar o seu dominio sobre outras pessoas ao elevar-se perante elas. Não é incomum ver pessoas mais altas estar no controlo da situação.

Escolha uma cadeira ou local onde as outras pessoas vão ter que "olhar para cima" para olhar para si. Elas inconscientemente vão achar que são mais fracas e podem ser facilmente manipuladas.

Sinais de Raiva / Resistência

Muitas pessoas raramente deixam a sua raiva sair de controlo. Elas são mais propensas a conter as suas emoções furiosas. Você deve ser capaz de reconhecer qualquer gesto que signifique ira ou resistência para evitar quaisquer hipóteses de explosão. Aqui estão algumas dicas:

- Os seus punhos estão cerrados.
- As suas mãos ou pés estão a bater.
- Uma mão segura a outra mão, braço ou cotovelo.
- Os seus braços estão cruzados sobre o peito.
- Os seus olhos piscam constantemente.
- Colarinho afastado do pescoço, como que a deixar entrar um pouco de ar durante um dia quente no verão.
- Elas dão pontapés no ar.
- Os seus braços estão verticalmente colocados sobre a mesa, enquanto as mãos estão a segurar a ponta da mesa. Cuidado quando elas fazem isto, porque pode significar algo como "É melhor fazer isto ou então!" Ou "É melhor ouvir ou você vai arrepender-se!"

Sinais de nervosismo / tensão

O nervosismo pode ser desanimador. Se você for ser entrevistado num programa de televisão (hey, quem sabe?), você deve estar ciente dos seus movimentos corporais. Sinais transmitidos por pessoas nervosas incluem:

- Punhos cerrados.
- As suas mãos ou pés estão a bater.
- As extremidades inferiores entre os dedos de uma mão são apertadas com as extremidades inferiores entre os dedos da outra mão. Esta é a posição das mãos em oração.
- As mãos estão interligadas (carne entre o polegar e o dedo indicador de uma mão juntou-se com a carne entre o polegar eo dedo indicador

da outra mão) e a pressionarem-se.

• Falam numa voz alta, rapidamente, gaguejando.

• Assobiam para esconder e lutar contra o nervosismo.

• Estão frequentemente la limpar a sua garganta.

• Uma mão segurando a outra mão, punho, braço ou cotovelo.

• Os seus braços estão na parte de trás, onde uma mão está a pressionar o punho ou braço.

• Os seus braços estão cruzados, mas a segurar os bíceps.

• As suas pernas estão cruzadas enquanto estão em pé.

• Elas têm um aperto de mão fraco, com as palmas para cima.

• Os seus olhos fogem de si.

• Os tornozelos estão bloqueados ou colados um ao outro. Quando acompanhado de punhos cerrados, isto pode indicar que eles estão a controlar emoções ou sentimentos fortes.

• Elas não fumam. O quê?? Você pensava que as pessoas fumam porque estão nervosas.Mas é na verdade o oposto. As pessoas que fumam só o fazem quando não estão tensos.

Quando você ouvir alguém dizer: “Caramba”, isso significa que eles estavam nervosos, mas agora estão aliviados porque os seus problemas foram resolvidos ou que sobreviveram a um grande desafio.

Sinais feitos quando estes estão duvidando / Suspeitando Você

Às vezes, é difícil supor se você está a ser considerado como uma pessoa de confiança, ou se você está a ser considerado como alguém que está cheio de disparates.Aqui estão algumas pistas que podem indicar suspeita:

• Vislumbre de lado a partir do canto de um olho.

• Esfregar ou tocar os seus olhos ou ouvidos.

• As suas mãos estão dobradas nos seus bolsos.

• Os seus braços estão cruzados sobre o peito.

• Os seus óculos são descartados para a parte inferior do nariz, com os olhos espiando por cima deles.

Este movimento pode indicar que você está a ser examinado de perto (a ponto de você ficar consciente disso).

Há uma ação que você costuma fazer quando você está a duvidar de si

mesmo - esfregar ou tocar o nariz. Isso ocorre subconscientemente quando você não tem certeza de como responder a uma questão crítica ou quando estão em causa reações de outras pessoas à sua resposta.

Sinais feitos quando as pessoas precisam ser tranquilizadas

Algumas pessoas têm este distúrbio em que elas sentem que estão sempre a tomar decisões erradas.

“Devo realmente comprar isto? Talvez devesse esperar pelos saldos.”

Posso realmente conseguir um emprego melhor depois de renunciar a esta empresa? “Estas pessoas fazem certas açoes para se assegurarem de que fizeram a escolha certa, que tudo estará ok.

- Elas metem uma caneta na boca.
- Elas apertam a parte grossa da sua mão.
- Elas esfregam a parte de trás da cadeira (sentadas).
- Elas apertam as mãos com polegares tocando um contra o outro.
- Elas roem as unhas (em alguns casos).
- Elas tocam na sua garganta (no caso de mulheres).
- Elas sacudem moedas nos seus bolsos. (Para aqueles que estão preocupados com as suas riquezas).

Aqui está o que certos tipos de pessoas fazem quando querem tranquilizar os outros:

- Uma mulher dá reconfotro a outra mulher, segurando as duas mãos e, por vezes, abraçando-a. A aparência facial da mulher consoladora corresponde ao clima solene da outra mulher.
- Um político que gostaria de tranquilizá-lo que ele está a fazer um bom trabalho quando eleito para um cargo público seria apertaria a sua mão com a mão direita e um a mão esquerda em forma de copo por cima.

Indicações de orgulho

As pessoas muitas vezes mostram como estão orgulhosas das suas posses materiais (por exemplo, um carro), inclinando-se contra elas ou tocando-lhes. Você pode ver o brilho nos seus olhos e você pode sentir a emoção na sua voz.

Como saber quando estão a mentir

As pessoas mentem por uma variedade de razões. Pode ser para encobrir uma

falha ou constrangimento, para evitar transtornos a outras pessoas, para incentivar quando não parece não haver esperança, ou para serem poupadas de aborrecimentos triviais.

Também pode ser devido a problemas psicológicos mais sérios, tais como imagens delirantes ou vaidade extrema.

Aqui estão algumas indicações que são transmitidas por pessoas quando mentem:

- Elas falam em voz alto, rapidamente, gaguejando.
- Estão constantemente a engolir e limpar a sua garganta.
- Tentam o seu melhor para evitar ter contacto visual. Isto é válido principalmente para pessoas que querem evitar discutir um determinado tópico.
- Olham para outro lado e espreitam pelo canto do olho.
- Humedecem os lábios com a língua.
- Piscam os olhos rapidamente.
- Esfregam a garganta.
- Os seus braços estão cruzados sobre o peito.
- Estão constantemente a tocar partes do seu rosto, especialmente a boca, ouvidos e nariz, como se os tapassem.
- Elas coçam a cabeça ou a parte de trás do pescoço.
- As suas poses são fechados, descendentes, e inseguras.
- As suas mãos ou pés estão a bater.
- Elas olham sempre para baixo com os ombros encolhidos.
- Elas estão constantemente a mudra de sítio ou a mudar as suas poses.
- Elas projetam partes do seu corpo (pés) para uma rota de fuga (porta).

Não Tire Conclusões Precipitadas

Cada pessoa tem uma linguagem corporal única.

Embora o silêncio geralmente indique que um indivíduo é reservado e está descontraído, algumas pessoas mantêm a sua raiva dentro de si e ficam quietas. (Isto não é muito saudável, porque a raiva contida pode explodir a qualquer momento furiosamente, causando acidentes graves).

A boca aberta pode indicar choque ou surpresa para uma pessoa, enquanto que para outra pessoa poderia significar concentração intensa numa tarefa que está a fazer.

Tocar constantemente na boca pode indicar mentira, embora a verdadeira razão possa ser apenas que tem comichão na boca. ☺

Uma maneira de superar este dilema é estar atento a outros sinais exibidos que encaixem com a linguagem corporal.

Por exemplo, você pode confirmar se uma pessoa está realmente nervosa, se ele apresenta muitas das qualidades de nervosismo descritos acima.

Um julgamento baseado apenas em um ou dois gestos pode não ser preciso o suficiente, embora possa ser confiável.

Esteja ciente da linguagem corporal, mas também combine as suas observações com as palavras ditas para obter mais dicas sobre os sentimentos dos outros. Use esse poder para sua vantagem.

Capítulo 2
Espelhar

Com que você preferia estar? Com o seu melhor amigo que adora pizza tanto quanto você, que é louco por basquete como você, que assiste aos mesmos programas de TV que você, ou com o seu vizinho do lado que é vegetariano, odeia desporto e vê programas que aborrecem de morte?

A resposta é óbvia.

Você gostaria de estar próximo de pessoas que têm os mesmos comportamentos, atitudes e valores que você.

Os pássaros com as mesmas penas voam juntos.

Viciados em livros gostam da companhia uns dos outros porque partilham um elo comum –o seu amor pelos livros.

Fanáticos de basquete voam juntos, porque eles podem identificar-se com os interesses e ideias uns dos outros.

Se você realmente quer que alguém goste e confie em si, você tem que apresentar as mesmas qualidades dessa pessoa. E não há melhor maneira de fazer isso do que usando a linguagem corporal. Aqui está como fazê-lo:

Combine as suas expressões faciais, gestos, postura, fala, estilos, ações, padrões de respiração, valores e crenças.

Coloque-se nos seus sapatos.

Por outras palavras, seja eles.

Ao fazer isso, você também está a imitar a maneira de pensar deles. Você pode facilmente adaptar-se aos seus pensamentos e pontos de vista.

Você também pode fazer alguma correspondência por sinais.

Por exemplo, falar ao mesmo ritmo que eles respirão.

Ou coçar o queixo cada vez que os olhos deles piscam.

Percebeu?

Seja genuinamente interessado e curioso com tudo que você pode descobrir sobre eles.

Descubra a sua atitude.

Conheça a sua história de vida.

Isto é o que chamamos de espelhamento.

Mas o espelhamento não deve ser confundido com o mimetismo.

Você deve agir com cortesia e cautela.

Nunca deixe a pessoa que você está a espelhar estar ciente do que você está a fazer.

Imagine só imitar descaradamente o que a outra pessoa está a fazer.

Toda vez que ele faz uma coisa, você imita.

Quando ele coça a cabeça, você também coça a cabeça.

Isso seria um insulto.

Nunca deixe a pessoa que você está a espelhar pensar que você está a gozar com ela.

O seu principal objetivo deve ser o de influenciar o subconsciente.

Mesmo se uma pessoa não esteja ciente de que você está a espelhá-la, o seu subconsciente percebe-o.

A pessoa vai inconscientemente estar à vontade quando você duplicar indirectamente os seus modos.

Ela vai sentir-se muito confortável se vocês estão ambos no mesmo nível.

Corresponder com os seus humores

Se uma pessoa que você está a espelhar tem muitos problemas, não vá ter com ela num estado de espírito alegre a dizer: “Não se preocupe com isso. Vamos assistir a um filme e você vai esquecer tudo o que o está a incomodar.”

A pessoa está de mau humor. Ela espera que você sinta por ela, que simpatize com ela. Combine com a sua disposição em primeiro lugar, e em seguida, diga algo como:

“Eu sinto-me mal por si. Se há algo que eu possa fazer para ajudar, é só avisar.”

Tudo o que ela quer agora é estar com alguém que tem o mesmo humor que ela.

Uma palavra de advertência, porém.

Se alguém tem alguns problemas emocionais realmente grandes, e você espelhar essa pessoa, você corre o risco de realmente absorver as suas emoções.

Logo faça esta atividade em situações de baixo risco.

Desenvolver Compatibilidade

O objetivo final do espelhamento é construir compatibilidade.

É o momento em que você e as pessoas que você está a espelhar se sentem tão perto e em sintonia uns com os outros que você sente que se conhecem há anos.

Então, como pode você sabe se construiu compatibilidade?

Espelhe-os.

Combine qualquer característica, valor, ou comportamento que eles possuem e que você gostaria de copiar.

Depois de algum tempo, toque no nariz ou cruze as pernas.

Se eles fazem a mesma coisa, então missão cumprida!

Você já baixou as suas defesas até ao ponto onde eles estão mais receptivos às suas sugestões.

Você pode construir compatibilidade, mesmo que a pessoa que você está a espelhar esteja longe.

Aqui está como fazê-lo:

1. Apenas relaxe.

Limpe a sua mente de todos os pensamentos negativos e crie um vínculo, concentrando-se em todo o corpo da pessoa que você deseja espelhar. Torne a sua imagem real e vívida.

2. Use o seu subconsciente para entrar no mundo dessa pessoa.

Sinta a conexão.

Distribua projeções positivas unindo a persona dela na sua.

3. Pense no que ela pode estar a fazerno momento.

Em seguida, replique as suas ações, comportamentos e princípios.

Com este exercício, você pode até imitar os seus modelos.

Digamos que você quer ser tão bem sucedido como o seu chefe que está sempre a viajar pelo mundo.

Faça o exercício acima e em breve você vai ver alguns resultados surpreendentes.

Capítulo 3
Linguagem Corporal em Negociações

Em quase todos os pontos da sua vida, você faz inconscientemente a arte da negociação.

Desde discussões com o seu vendedor favorito na feira, até ao seu chefe por um merecido aumento, as negociações são feitas diariamente na sua vida.

E você acredita que quase todos os aspectos do processo de negociação envolvem linguagem corporal?

Em termos de negociação real no mundo dos negócios, a linguagem corporal é um aspecto muito importante. Ler os movimentos do corpo dos seus colegas e fazer os gestos certos pode significar a diferença entre sucesso e o fracasso no processo de negociação.

Os primeiros sinais

O primeiro passo para usar a linguagem corporal numa negociação começa no momento em que você entra na sala de negociação.

Interesse-se em observar a linguagem corporal deles, concentrando-se em todo o corpo - a cabeça, braços, mãos, peito, barriga, pernas e pés.

Se você conseguir isso, você será capaz de ouvir melhor.Você também vai ser mais perspicaz na leitura da linguagem corporal deles.

Espaço Pessoal em negociações

Na mesa de negociação, cada pessoa cria o seu próprio espaço pessoal, o seu próprio território.

Pela prática de negócios, as pessoas de maior status (por exemplo, o presidente de uma empresa) comanda com mais espaço pessoal, e normalmente são consultados por outras pessoas na mesa de negociações.

Por exemplo, a autoridade na cadeira mais dominante (geralmente o extremo da mesa) é o símbolo aparente de poder.

Se essa pessoa ocupa a cadeira dominante, um bom negociador pode repelir isto pela distribuição estratégica de lugares pelas equipas ou aliados na mesa de negociações.

Você pode sentar-se de uma maneira que você rodeie essa pessoa, ou qualquer arranjo do assentos onde você pode confortavelmente obter vantagem.

<u>As primeiras impressões são duradouras</u>

Na mesa de negociações, o primeiro passo é o mais crucial.

Assim como no jogo de xadrez, se você jogar a peça branca, você tem a vantagem de construção, porque você tira sangue novo, e o próximo movimento do adversário e plano de jogo deledepende desse seu primeiro movimento crucial.

Então, faça um movimento firme, bom e calculado.

Comece com uma linguagem corporal positiva.

Irradie o seu entusiasmo.

Numa reunião, por exemplo, olhe nos olhos da outra pessoa com sinceridade.

Os seus olhos são as janelas para a sua alma. Se você não pode manter contato visual, eles podem pensar que você está a esconder algo ou que você não é sincero.

Dê um aperto de mão firme. Segure a mão com firmeza, mas não a aperte. Uma falácia comum é que devemos apertar a mão com força durante este tempo monumental do aperto de mão. Isto certamente não é aconselhável.

Pressione a mão uma vez ao olhar a pessoa nos olhos. Apertar a mão uma ou duas vezes pode indicar excitação ou vitalidade, mas tudo que vá além disto pode tornar a outra pessoa desconfortável.

<u>Dê uso ao seu conhecimento de linguagem corporal</u>

Durante o processo de negociação, observe os gestos das pessoas.

No primeiro capítulo, você foi ensinado como reconhecer se as pessoas que estão interessadas no que você está a dizer, se elas estão a duvidar de si, se elas estão mais abertas a aceitar a sua proposta, e mesmo quando elas estão a mentir.

Esteja alerta para reconhecer estes sinais. Além disso, esteja alerta também das suas próprias ações. Você pode estar a apresentar sinais de nervosismo sem saber, e os seus colegas (que também podem conhecer linguagem corporal) podem tirar proveito das circunstâncias.

CAPÍTULO 4
Linguagem Corporal Em Vendas

Estudos de Psicologia dizem-nos que o efeito que temos sobre os outros depende do que dizemos (7%), a maneira como dizemos (38%), e da linguagem corporal (55%).

Além disso, a forma como você soa também transmite uma mensagem, logo 93% da emoção também é transmitida sem realmente dizer as palavras.

Isto também é verdade em vendas.

No mundo real, nós vendemos bens tangíveis e também ideias.

Uma maneira concisa sobre como podemos vender de forma eficaz é simplesmente usando este arsenal antigo, mas muito poderoso conhecido como linguagem corporal.

Quando você vende, você pode usar posturas, expressões faciais, gestos, maneirismos, e a sua aparência física para fazer a venda com sucesso.

A maioria dos clientes tendem a comprar quando são provocados pelos seus sentidos. A chave aqui é fazer tudo o que puder para afetar positivamente os seus sentidos.

A maioria das pessoas acredita que a imagem projetada por Santa Madre Teresa é uma imagem positiva. Ela usou a sua personalidade para transmitir uma imagem constante de santidade e sinceridade. Nós compramos a ideia da sua imagem.

Comunicação não-verbal também denota que um homem de poucas palavras é um homem de credibilidade.

Muitas vezes não o que você diz que influencia os outros, é o que você não diz. Os sinais que você dá por meio de movimentos corporais sugerem disposição, compreensão, moralidade e compaixão.

Na venda, no instante em que você atende um cliente-alvo, ele já está a analisá-lo, baseado na sua imagem e percepção num período de dez segundos ou menos.

Este é um momento crucial na venda, dado que a primeira impressão que ele tem de si vai causar uma marca permanente.

Sevocê faz ou falha uma venda pode literalmente depender dos sinais não-

verbais que você envia, durante esse primeiro e crucial contato.

É um must para os leitores deste livro entendam as facetas da linguagem corporal, especialmente em vendas.

Os americanos, por exemplo, são um pouco categorizados como sendo dos melhores a ler linguagem corporal, porque eles defendem milhares de sinais não-verbais.

Essa capacidade torna-os negociadores formidáveis.

Além disso, as mulheres são geralmente consideradas mais adeptas da linguagem corporal do que os homens por causa dos seus instintos naturais.

Agora você sabe o segredo porque algumas mulheres são mais bem sucedidas do que os homens no campo empresarial ou profissional.

Como regra geral, a linguagem corporal é usado na maioria das vezes por todo o mundo. O exemplo mais comum é um abano de cabeça (que significa "sim").

Mas este não é necessariamente o caso. Por exemplo, as pernas trémulas podem conotar que uma pessoa está nervosa, embora possa ser apenas um comportamento natural de uma pessoa.

Os olhos de uma pessoa podem fugir de si, porque ela está a esconder alguma coisa, ou também pode significar que ela é extremamente tímida.

Dadas estas complexidades, o que é importante é analisar qual é realmente a mensagem. Você pode fazê-lo olhando para os padrões. Procurar por grupos de sinais que podem ter o mesmo significado em relação às expressões verbais, e também em percepção das circunstâncias.

Assim que tiver identificado os padrões, é mais fácil entender a linguagem corporal. Portanto ela irá ajudá-lo a fazer uma venda.

Escrito a seguir estão algumas técnicas de linguagem corporal para ajudá-lo a tornar acelerar as suas vendas:

1. Você pode analisar imediatamente a personalidade de uma pessoa estudando o seu estilo de aperto de mão.

Uma pessoa assertiva segura a sua mão com firmeza quando você apertar a mão dela.

Por outro lado, um indivíduo com pouca ou nenhuma confiança muitas vezes dá um aperto frágil.

Uma pessoa que quer ganhar a sua confiança normalmente aperta a sua mão com a outra mão a cobrir o aperto de mão ou segurando o seu cotovelo.

Adote um aperto de mão que é firme, mas não esmagador. Transmita confiança e profissionalismo, e não dominação.

2. A postura é outro aspecto da linguagem corporal.

Ombros com má postura com os seus olhos a olhar para o chão pode indicar falta de interesse.

Estar em linha reta com o seu peso equilibrado em cada pé dá-lhe um olhar mais confiante e relaxado.Mantenha sempre o corpo em linha reta, quer esteja em pé ou sentado.

3. Faça coincidir a postura reta e aberta com uma expressão facial genuína.

Elimine os óculos de sol.

O cliente pode pensar que você está a esconder alguma coisa, por ele não poder ver através dos seus olhos.

Quando ele olha diretamente nos seus olhos, ele pode dizer se você está a mentir, logo seja transparente.

Mostre as suas cartas e deite fora as máscaras.

Mas não se esqueça de evitar olhares penetrantes.

O cliente pode ficar intimidado.

4. Ao fazer chamadas e apresentações de vendas, não se esqueça de usar sempre movimentos sinceros e abertos.

Não cruze os braços, pois isso pode estragar a confiança do seu potencial cliente.

Gestos exteriores e para cima com as suas mãos são recomendáveis.

Se você se inclina para trás numa cadeira e coloca as suas mãos na parte de trás da cabeça, isto pode afastar os clientes já que este é um sinal claro de arrogância e um falso sentido de confiança.

Entretanto, se você colocar as suas mãos na cintura, você está exalando confiança positiva.

5. “Não aponte.” Apontar para um cliente é equivalente a um desejo de morte na venda.

É como se você estivesse a dizer adeus à sua oportunidade de venda. Apontar é um ato agressivo que pode ser interpretado como hostilidade, então deite fora este gesto se você realmente quer vender.

6. Em vendas, existem sinais de que você está aberto para a negociações e

está disposto a comprometer-se.

Desabotoar a sua camisa significa que você está pronto para falar e para ouvir uma contra-oferta. Tirar o seu casaco ou dobrar as suas mangas é um sinal muito bom para o cliente, pois isso significa que você está pronto para decidir ou dar para o preço final.

Você, como vendedor, pode também usar a linguagem corporal como uma ferramenta para reconhecer e neutralizar potenciais objecções do cliente. Os cenários normais incluem o seguinte:

1. Se os braços do cliente estão cruzados, isso significa que ele está desinteressado.

Use contra medidas, como movimentos positivos para levá-los a descruzar os braços, e para que você comece a abordagem de vendas.

Quando os seus braços e pernas estão descruzados, e as suas mãos estão abertas, este é o melhor cenário, já que ele está aberto às suas ideias … e o mais provável de acontecer éuma venda.

2. Outro bom cenário de vendas é quando o cliente imita os seus gestos como por exemplo quando você ajeita o seu cabelo eo cliente faz o mesmo.

Isto mostra que ele está muito receptivo às suas idéias e aberto para comprar a sua ideia ou produto. Se este for o caso, jogue todo o seu arsenal de características e benefícios, e feche a venda! Este ponto é crucial dado que você pode fazer ou quebrar a venda.

3. Se o cliente cobre a sua boca, tocano nariz ou a parte perto do olho, há uma probabilidade de que você está a perder a venda.

Algo que você disse ou fez pode tê-lo desanimado.

Mas não desespere.

Faça o processo de venda novamente, mas desta vez, faça-o diferente.

Tranquilize o cliente de que ele está a fazer um optimo negócio e incentive-o a abrir-se e compartilhar ideias.

Abra as palmas das mãos e, inconscientemente, deixe que ele o veja, ocasionalmente a colocar a palma da mão no peito (isto significa honestidade).

Em seguida, tente chegar novamente a uma atmosfera positiva de vendas e feche a venda.

4. Esteja sempre alerta aos sinais que o cliente mostra.

Se o cliente mostra interesse através dos seus movimentos corporais, dê o último fôlego à venda e feche-a.

A linguagem corporal do cliente pode mudar de positiva para suspeita. Neste caso, vá com calma, reúna o seu bom senso, leia o humor do seu cliente, e tente reconquistá-lo.

Mostre sempre abertura e sinceridade.

Quando o cliente cruza as pernas e os braços, é um sinal de alerta.

Use técnicas de espelhamento (discutidas no capítulo anterior).

Você deve fazer todo o esforço para ganhar a confiança do cliente, de modo a que você finalmente possa fechar o negócio.

5. Nos piores casos onde voçê não é capaz de fechar a venda, tente ser profissional e diplomático em todos os momentos.

Agradeça ao cliente por ouvir e aperte a sua mão com sinceridade.

As vendas não podem ser alcançadas da noite para o dia e você geralmente ganha alguns e perde outros.

Fechar a apresentação com uma nota positiva vai deixar uma boa impressão de si. Quem sabe, aquela pessoa pode ser o seu próximo cliente em algum outro momento.

Use o seu corpo da maneira que puder no processo de venda.

Esteja sempre entusiasmado.

Se você realmente acredita na qualidade do seu produto ou serviço, as outras pessoas serão afetadas positivamente pelo seu entusiasmo. Os movimentos do corpo podem convencer os potenciais clientes a acreditar no que você está a oferecer.

Capítulo 5
Linguagem Corporal
Em Entrevistas De Emprego

Longe vão os dias em que o candidato a emprego tem de escrever uma carta de candidatura manuscrita para ganhar a entrevista de emprego.

Nesta época de computadores e da tecnologia cibernética, a maioria dos empregadores preferem candidatos que concorrem online, e mais pessoas que procuram empregoestão a procurar as suas oportunidades de emprego na internet.

Mas uma coisa permanece igual - a linguagem corporal do candidato durante entrevistas de emprego e como eles causam a primeira impressão assim que entram na sala de entrevistas.

O seu Tipo de Pessoa

Com base na sua linguagem corporal, um entrevistador pode saber se você está confiante ou não, se você é do tipo tímido ou do tipo amigável, se você é um solitário ou um jogador de equipa, ou mesmo se você está a dizer a verdade ou não.

Eles podem dizer se você é capaz de lidar com o trabalho, se você está dedicado, ou se você é alguém que pode dar-se bem com os outros empregados.

Com base nas suas perguntas, o entrevistador não só presta atenção ao que você diz, mas também a como você diz isso.

O entrevistador geralmente encontrará respostas suas que correspondam qualificações deles.

Como você pode descodificar a linguagem corporal do seu entrevistador em relação à sua própria linguagem corporal vai determinar se você consegue o emprego ou não.

Seja pontual

Este é o aspecto mais importante da entrevista de trabalho - chegar a tempo.

A entrevista de emprego é considerada um compromisso muito importante, e chegar atrasado é um crime cardeal com a gravidade que pode fazer você perder essa oportunidade de trabalho.

A sua atitude em relação ao tempo vai enviar as mensagens erradas para o empregador, e vai dizer muito sobre a sua falta de profissionalismo.

Ficar preso no trânsito é uma desculpa muito fraca e totalmente imperdoável. É melhor chegaruma hora mais cedo do que um minuto atrasado.

O Primeiro Encontro

Quando o entrevistador chega à sala para o conhecer, não ofereça a sua mão para um aperto de mão a menos que o entrevistador ofereça a mão dele.

Dê um aperto de mão com firmeza, mas não esmagador.

Mantenha contacto visual.

Postura corporal adequada

A postura corporal é importante durante as entrevistas de emprego e você pode adotar a posição seguinte. No início da entrevista, sente-se direito na sua cadeira, com as costas encostada às costas da cadeira.

Não se desleixe ou mova para os lados na sua cadeira, pois pode ser percebida pelo entrevistador como uma falta de interesse ou tédio.

Por outro lado, sentar-se na beira da sua cadeira pode transmitir uma mensagem que você está um pouco nervoso e que você se sente desconfortável com a situação.

Quando o entrevistador diz alguma coisa, é aconselhável inclinar-se um pouco para a frente. Isto mostra interesse e atenção no que o entrevistador está dizer. Você pode inclinar a cabeça um pouco para mostrar que você está a ouvir de perto.

Gestos adequados

Não cruze os braços, pois isso pode ser percebido como um movimento defensivo. Basta colocar as mãos levemente no seu colo ou simplesmente colocá-las no braço da sua cadeira.

Ao fazer isso, você também será capaz de fazer movimentos com as mãos para apoiar o que você está dizendo.

Ao falar, você pode acenar com a cabeça ocasionalmente para expor sobre um assunto ou dar mais sentido ao que você está a dizer.

Os movimentos das mãos também podem ajudar a apimentar a conversa. O entrevistador pode pensar que você está confortável com o processo de entrevista, se você fizer gestos com as mãos.

Movimentar muito as mãos no início da entrevista pode não ser uma boa idéia. A maneira correta é adicionar gestos gradualmente ao longo da

entrevista.

Esteja também ciente dos movimentos das mãos do seu entrevistador. Se eles usam muito as suas mãos para fazer um ponto ou para esclarecer alguma coisa, você pode fazer a mesma coisa (lembra-se do espelhamento?).

Quando eles não fazem muitos movimentos, faça a mesma coisa que eles. É importante ajustar os seus gestos aos do entrevistador para estabelecer compatibilidade.

Esteja atento aos gestos involuntários que você possa fazer, por vezes, devido à tensão. Alguns dos atos que podem irritar o entrevistador podem ser:

- Bater com os dedos na mesa.
- Baralhar os seus pés.
- Roer as unhas.
- Brincar com uma caneta.

A entrevista Painel

Ser entrevistado por uma pessoa pode ser fácil para muitas pessoas. Mas, ser entrevistado por um grupo de entrevistadores pode ser uma experiência difícil confusa, especialmente quando se trata sobre para quem você deve olhar durante a entrevista.

É importante manter contacto visual com todos os entrevistadores de igual forma.Ao olhar uniformemente para eles, você vai estabelecer a confiança deles e você vai ganhar compostura durante todo o processo de entrevista.

Quando um dos entrevistadores pede ou diz algo, mantenha contacto visual com ele até que ele deixe de falar. Isso vai indicar que você está a ouvir atentamente.

Enquanto ele está a falar, ele também pode olhar para os outros entrevistadores.Quando ele olhar de novo para si, você pode acenar com a cabeça para encorajá-lo a continuar a falar.

Quando você responder a uma pergunta, olhe primeiro para quem perguntou. Mas enquanto você está a responder, você deve ir olhando para cada um dos outros entrevistadores também.

Você deve dirigir-se novamente para a pessoa que fez a pergunta, quando você quer provar um ponto, quando você quer enfatizar algo, e quando terminar de responder.

Linguagem corporal dos seus entrevistadores

Observar a linguagem corporal dos seus entrevistadores é tão importante

quanto estar ciente dos seus próprios movimentos corporais.

Os gestos corporais dos seus entrevistadores pode dar-lhe uma indicação de quão bem você está a cruzar-se com eles. Isso pode servir como um sinal para mudar a sua abordagem numa fase inicial antes de lhe darem polegares para baixo.

Por exemplo, quando você fez algo que desagradouaos entrevistadores, eles vão mostrar o seu aborrecimento através da linguagem corporal.

Quando eles suspiram, abanam a cabeça, olhar para baixo, ou cruzar os braços e se inclinam de volta, você pode considerar isso como um sinal de descontentamento ou irritabilidade.

Os entrevistadores não podem conscientemente perceber que eles estão a exibir os seus movimentos corporais no início, então você ainda tem uma chance de mudar sua estratégia.

Não faz mal estar nervoso

Saber agir com confiança usando a linguagem corporal pode aumentar as suas chances de passar a entrevista.

Você pode utilizar este conhecimento para esconder um pouco a sua ansiedade, mas isso é algo com o qual você não se deve preocupar muito.

Muitos candidatos estão tensos durante uma entrevista, e eles não querem deixar o entrevistador saber dos seus sentimentos. No entanto, é perfeitamente compreensível estar nervoso nesta fase. É completamente normal.

O seu nervosismo pode até indicar o quão importante é para si ter este trabalho.

Se você não está nervoso, e você agir como uma pessoa que deixa as coisas à sorte, você irá parecer como alguém que não está muito interessado no trabalho.

A entrevista não só funciona como uma maneira de determinar quem, entre os candidatos é mais capaz de realizar bem o trabalho, mas é também um meio de permitir que o entrevistador conheça mais sobre os candidatos.

É um primeiro encontro com um indivíduo com quem em breve você poderá trabalhar. Se for esse o caso, então o entrevistador (que poderia ser o seu chefe) deve realmente sentir-se da mesma forma que você. Muitas vezes o nervosismo acompanha a excitação.

Capítulo 6
A Linguagem Corporal Em Reuniões

A comunicação ocorre constantemente numa reunião. Não são muitas as pessoas envolvidas em falar, mas quase todas (se não todas) exibem sinais de linguagem corporal que divulgam o que elas estão realmente a sentir.

Se você é o líder da reunião, é importante saber se os participantes estão interessados no que você está a dizer, ou se eles concordam com as suas ideias.

A detecção precoce de tédio ou discordância é fundamental para que você mude a sua abordagem ou apresente uma proposta diferente, quando necessário.

Quando você vê a maioria dos participantes reclinadosnas suas cadeiras ou simplesmente a olhar fixamente, sem piscar um olho, provavelmente significa que eles não estão interessados no tema que está a ser discutido.

Não prolongue a discussão ou faça algo que quebre a monotonia. Quando os participantes acenam com a cabeça constantemente, isso significa que eles estão a concordar com o que você está a dizer.

Quando os participantes cruzam os braços, tocam no nariz ou na boca, sentam-se para trás, e pior, abanam a cabeça, eles opõem-se às suas idéias. É altura para pensar em algumas contramedidas para neutralizar a situação.

Quando um participante respira profundamente, isso provavelmente significa que ele quer interromper a conversa e expressar o seu ponto de vista.

Observe também os gestos corporais, tais como:

- Mudar a entonação de voz.
- Franzir a cara.
- Olhar para o chão
- Bater com os dedos na mesa.
- Sair da sala de reuniões.

Você precisa detectar os sentimentos de cada participante e ter em mente como isso pode afetar a reação dos outros participantes. Se o tema a ser discutido se torna “demasiado quente para manipular”, poderá ser melhor re-agendar a reunião para outro momento.

Algumas pessoas emocionais podem apresentar grandes expressões faciais e gestos corporais. Reconhecê-las no início da reunião pode impedir que um surto emocional indesejável ocorra.

Capítulo 7
A Linguagem Corporal No Namoro

Os sinais de cortejo masculino e feminino têm sido estudados, e as conclusões básicas são de que esses sinais são completamente inconscientes.

Quanto mais você compreender os sinais conscientemente, melhor e mais bem sucedido você será quando cortejar o objeto do seu desejo, seja o homem ou a mulher dos seus sonhos.

Para dominar a arte de namorar com sucesso, você tem que se sentir bem consigo mesmo em primeiro lugar.

Seja confiante.

Seja você mesmo, ou então você vai parecer enganoso ou desesperado.

O namoro pode ser utilizado em praticamente qualquer coisa, não apenas em atrair o sexo oposto, mas também em alcançar qualquer coisa que você quer na sua vida.

Isto pode ser descrito como bom namoro. Um bom namoro deve ser feito com uma compreensão precisa do que você realmente quer, juntamente com sensações positivas.

Aqui estão algumas entrevsitas de homens e mulheres bem-sucedidas na área de marketing online na casa dos 30s e 40s anos. São as dicas deles sobre como você pode colocar um bom namoro em sua vantagem:

1. Não se preocupe se você está a causar uma boa impressão ou não.

Em vez disso, analise como você pode fazer a outra pessoa sentir-se bem. Ao fazer isto, você vai ter o feedback que você espera. Logo você vai fazer a conexão.

2. O namoro pode ajudá-lo a fazer amigos ou impressionar um cliente se você se tornar acessível.

Ponha um sorriso na sua cara, dado que este lhe dá uma aura de ser amigável.

3. Lembre-se que você não pode atrair as pessoas apenas estando sentado ou em pé como uma estátua.

Haverá casos em que você vai encontrar uma pessoa que fica um pouco perto demais para ter a sensação de conforto, ou alguém que faz você sentir que já está a invadir a sua privacidade.

Independentemente do que você fizesse, você teria a chamada reação de "vácuo".

É duro, não é?

Você pode evitar isto usando movimentos suaves e calibrando as reações da pessoa para consigo. Esteja ciente destes sinais: as bocas ficam maiores, os lábios incham, olhos arregalados, as pupilas dilatam, a pele fica com rubor e muda de cor, os músculos em torno da boca mexem-se, entre outros.

4. Seja persistente.

O namoro funciona melhor quando você é paciente. Sendo assim, você terá espaço para melhoria, se num primeiro momento você não estiver a obter os resultados desejados.

Se você falhar na primeira vez, faça-o uma segunda e terceira vez, apenas continue a tentar. Experimente diferentes abordagens até que você perceba o que realmente vai funcionar melhor para si.

Se você foi rejeitado, não desista.

Como diz o ditado: "Errar é humano" e "Ninguém é perfeito."

5. Esta é, provavelmente para mim, a dica mais interessante e de alguma forma engraçada que eu tenho:

"Pratique ao espelho, só então você pode torná-lo perfeito"

Isto é especialmente verdade quando se encontra com amigos e potenciais amigos, porque namorar pode envolver ações indesejadas e atenção que pode colocá-lo numa má posição.

Você pode ser espontânea nas suas ações, mas você não pode proteger-se se você já está a exagerar, e eu suponho que você não quer estar nessa situação.

Tente praticar com os seus amigos e pedir feedback.

6. Dê o primeiro passo!

As oportunidades apenas aparecem uma vez, então se você quiser algo ou mesmo alguém, lute agora!

Deixe de lado as suas inibições.

Mas lembre-se de aplicar o bom namoro ou namoro positivo.

Quem sabe se a pessoa que você encontra nesse momento é a sua porta para a realização dos seus sonhos.

Deixe o seu corpo Atrair

Você sabe por que algumas pessoas parecem ter mais facilidade em atrair o sexo oposto?

Aqui está o que você pode fazer para chamar a atenção do seu mais que tudo.

1. Sorria com sinceridade e com frequência.

No seu artigo “Os Seis Mandamentos de Don Juan para a Linguagem Corporal”, Allen Thompson escreveu que sorrir é o mandamento “mais simples, mais óbvio, e mais poderoso da linguagem corporal”.

Ele também menciona que “Sorrir transmite, tanto instantaneamente como claramente, muitas coisas maravilhosas sobre você mesmo. Sorrir demonstra confiança, amizade, uma atitude positiva, bom humor, e dá a impressão de que você é alguém com quem, muito provavelmente, é divertido estar.

É também muito difícil de ignorar. “

2. Tenha sentido de humor.

Aprenda a rir de coisas mesquinhas. As pessoas gostam de estar com aqueles que podem transformar qualquer situação num ambiente engraçado.

3. Mantenha contacto visual.

Os seus olhos são provavelmente as peças mais expressivas do seu corpo. Quando você olha para a sua cara metade constantemente, você está a expressar as suas intenções sinceras.

O contacto visual também estabelece um vínculo entre duas pessoas. Elas sentem-se naturalmente mais confortáveis na companhia um do outro.

4. Acene com a cabeça.

Ao concordar, você indica a sua aprovação e incentiva a outra pessoa a continuar a conversa. Você garante que o seu ente querido se está a sair bem.

5. Seja aberto, fisicamente.

Não cruze os braços sobre o peito ou segure objetos obstrutivos (tal como comida) entre vocês dois. Coloque as mãos de lado (e se possível coloque as palmas para cima) para transmitir abertura.

Saber se a pessoa dos seus sonhos está interessada

Você quer saber se aquela pessoa especial está interessada em si também?

Vamos supor que você é um homem.

Você vê uma mulher linda que faz o seu coração bater mais rápido.

Olhe para ela com extrema confiança deixe-a saber que você está interessado.

Então espere a reação dela.

Ela pode ser um pouco tímida para olhar de volta para si, por isso é natural, se ela desvia o olhar.

Veja como descobrir se ela está atraída por si.

- Se ela olha para baixo e desvia o olhar, ela está interessada.
- Se ela olha para a esquerda ou direita, ela não está interessada.

Além disso, como você pode saber se uma pessoa está atraída por si apenas observando sinais corporais? Uma rapariga, por exemplo, está a flirtar se ela usa a seguinte linguagem corporal:

1. Os seus lábios mostrar o caminho.

Ela usa um grande sorriso com os dentes expostos e com o rosto relaxado. Ela morde os lábios ou mostrar a língua, ou ela lambe os lábios e toca na frente dos dentes.

2. Os seus olhos mostram tudo.

Ela olha para si com um olhar profundo e as pupilas estão dilatadas. Ela levanta as sobrancelhas sedutoramente e dá-lhe uma piscadela à distância, ou quando ela a falaconsigo.

E, claro, o mais comum - ela pisca os olhos mais do que o habitual e mostra pestanas esvoaçantes.

3. Ela faz-se notarmexendo no cabelo.

Ela pode passar os dedos pelos cabelos, girar o cabelo em torno dos dedos, ou atirar o cabelo para trás dos ombros.

4. Ela mostra um pouco mais de pele sob a roupa.

A bainha da saia sobe um pouco mais expondo as suas pernas, ou ela ajeita as roupas mais do que o habitual para parecer um pouco melhor.

5. Você pode percebê-lo pelo jeito como ela se senta.

Ela senta-se com uma perna aberta ou cruza as pernas de uma forma onde as coxas podem ser visto. Ou as pernas esfregam-se uma contra a outra, ou contra a perna da mesa.

6. As suas mãos espelham o que ela sente.

Ela esfrega os pulsos para cima e para baixo de forma sugestiva. Ela esfrega o queixo ou toca a sua face, e de uma forma ousada pode até inconscientemente tocar os seus seios.

Ela brinca com objetos sobre a mesa, acaricias chaves, ou esfrega um copo de uma maneira insinuante.

Pelo contrário, como é que um homem mostra o seu interesse numa mulher?

É muito mais simples.

Manter contacto visual, sorrir com frequência, e exibir confiança através das suas ações são as principais formas.

Iniciadores de Conversa

Se você deseja iniciar um relacionamento, você tem que iniciar o diálogo.

Aqui estão algumas boas formas de começar uma conversa.

- Se o seu alguém especial é um especialista, pergunte-lhe: “Como é você …?” ou “Como é que …?”
- Pergunte sobre experiências, como “Já alguma vez você tentou …?” ou “Você já foi a …?

Descubra os interesses desse alguém especial.

Faça elogios entre as conversas.

Mantenha-se sempre calmo e relaxado.

Seja curioso e interessado.

Acene para significar que você está a ouvir.

Diga: “Wow”, “Ótimo”, “Estou a perceber”, etc

O Toque

Um simples toque no corpo pode ter mil significados diferentes, dependendo de como você percebe o poder do toque na linguagem corporal.

Ser tocado é uma necessidade básica.

Precisamosde ser acariciados e ter contacto físico com outras pessoas para sobreviver.

À medida que amadurecemos, continuamos a atender a essa necessidade de tocar e ser tocado.

O toque pode transmitir respeito e confiança, e é também uma forma de diferenciar poder entre as pessoas.

O toque como um ingrediente da linguagem corporal pode ser uma ferramenta poderosa, se for feito com delicadeza e com precisão. Você deve aprender a arte de tocar, a fim de enviar os seus sinais para a outra pessoa.

O timing é importante, pois algumas pessoas vão reagir negativamente se você lhes tocar muito cedo ou demasiado. Tem que ser feito no momento certo e de uma forma adequada, ou o resultado não será aquele que você espera.

Seja perspicaz às circunstâncias e ao humor.

Você pode determinar a adequação do seu toque e a sua capacidade de se adaptar às circunstâncias, pela forma como o receptor reage a ele.

Se a pessoa parece inclinar-se ou aproximar-se de si, você fez a escolha certa. Mas se a pessoa parece recuar, isso significa que você não tocou corretamente, então você tem que fazer alguns ajustes.

Conclusão

Inegavelmente, a comunicação é tão importante quanto a própria vida.

Seria inimaginável o quão caótico o mundo seria sem comunicação. Mesmo os povos primitivos tentaram encontrar maneiras de se comunicar quando as coisas eram muito mais simples na altura. Na nossa era moderna e rápida, a necessidade de comunicação é mil vezes superior.

Existem varias formas de comunicação. Cada forma é valiosa, a comunicação não-verbal é uma delas.

Uma das ilustrações que lembra um pouco ou se enquadra na categoria de comunicação não-verbal é a forma como se comunicam surdos e mudos.

Mas, provavelmente, a forma mais profunda é a linguagem corporal. É provavelmente a menos conhecida, não porque é menos eficaz, mas porque é a menos notada, no entanto, é uma das mais praticadas, subconscientemente.

Estamos todos a usá-la, mas dificilmente percebemos que o estamos a fazer. É uma das fontes mais confiáveis de informação verdadeira.

A ação fala mais alto que as palavras e a linguagem corporal é a tradução literal desta afirmação. Se o tempo é crucial na atribuição de um sentido ao comportamento das pessoas, a linguagem corporal pode ser a maneira de se comunicar.

Esta é outra essência da ação a falar mais alto que as palavras.

A linguagem corporal é-nos disponibilizado naturalmente. Ela vem espontaneamente.

Tudo o que você precisa fazer é saber como interpretar e desenvolver todo o seu potencial. Não se negue a si mesmo esta habilidade. Sim, esta é uma habilidade.

E o que você acabou de ler e aprender com este livro vai ser benéfico para si em cada atividade em que você se envolver.

Leia este livro outra vez se for preciso, até que você esteja confortável com esta nova habilidade.

Use este livro como referência. Você ficará encantado de o ter feito.

Lembre-se de manter isto em mente:

Aprender a linguagem corporal com este livro não pára por aqui.

A experiência é o fator chave.

A experiência vai aprimorar as suas habilidades de linguagem corporal para níveis superiores e mais consistentes.

A linguagem corporal pode não ser absoluta, mas o seu grau de eficiência é certamente elevado.